

Asociaciones territoriales de empresa familiar: entidades privadas sin ánimo de lucro, constituidas por empresas familiares relevantes en su sector y en sus respectivas autonomías o provincias. Están vinculadas al Instituto de Empresa Familiar mediante la firma de un acuerdo de colaboración y un protocolo para la coordinación de sus relaciones.

Cátedra de empresa familiar: cátedra extraordinaria creada en la Universidad para desarrollar enseñanzas e investigación en el ámbito universitario acerca de la Empresa Familiar.

Consejero externo: miembro del consejo de administración ajeno a la familia, que no es propietario ni directivo de la empresa. Suele ser una persona independiente, de reconocido prestigio empresarial y/o profesional que aporta sus conocimientos y experiencia personal en beneficio de la empresa.

Consejo de administración: órgano de administración de una sociedad, compuesto por al menos tres miembros, que actúa de forma colegiada y adopta sus decisiones por mayoría absoluta de sus miembros. En la empresa familiar, es el órgano encargado de gobernar la empresa, de fiscalizar la labor de la dirección general y de establecer las líneas estratégicas que deben seguirse en la misma.

Consejo de familia: órgano conformado por los miembros de la familia empresaria en el que se discute y decide sobre los aspectos concernientes a la relación entre la familia y la empresa, tales como la sucesión en la



ÁNGEL SÁNCHEZ

Director de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Alicante

dirección de la entidad o la incorporación de familiares a la empresa.

Empresa familiar: empresa en la que los miembros de una familia ostentan la propiedad mayoritaria, la administración y la dirección de la misma. También se considera familiar cuando la dirección de la empresa está en manos de un profesional no familiar.

Familiar político: cónyuge de cualquiera de los descendientes o fundadores de una empresa familiar. Por lo general sin acceso ni derechos sobre la propiedad ni la gestión de la empresa familiar, salvo que así lo decida cualquiera de sus órganos de gobierno.

Fondo de reserva para acciones propias: fondo de recursos propios que dotan algunas empresas familiares para adquirir sus propias acciones cuando algún propietario familiar desea venderlas, evitando así la entrada en la propiedad de personas ajenas a la familia.

Forum familiar: asociación de los miembros más jóvenes de las familias empresarias (menores

Glosario de términos de la empresa familiar



Los Príncipes de Asturias durante su visita a Chocolates Valor este año

de 40 años), cuyo objeto es el desarrollo de actividades orientadas a su formación para asumir plenamente en el futuro su lugar

en la empresa familiar.

Fundador: persona o personas creadoras de un proyecto empresarial que origina una empresa.

En el caso de las empresas familiares confluyen en él las figuras de director gerente, director general y consejero delegado.

Instituto de la Empresa Familiar: asociación sin ánimo de lucro, constituida por un grupo de las empresas familiares más importantes de nuestro país, con el objeto de ayudar al empresario familiar y fomentar el conocimiento y la relevancia económica y social de la empresa familiar.

Protocolo familiar: acuerdo marco, firmado y aceptado por todos los miembros de la familia empresaria, que regula las relaciones económicas y profesionales entre la familia, la propiedad y la empresa, con la finalidad de darles continuidad de manera eficaz y con éxito a través de las siguientes generaciones familiares.

Sindicato de los primos: acepción peyorativa para referirse al conjunto de descendientes de tercera generación (primos) responsables de la propiedad de una empresa familiar debido a la enorme dificultad de entendimiento entre ellos.

Sucesión en la empresa familiar: proceso que implica un conjunto de actuaciones y decisiones para transferir el liderazgo y la propiedad de la empresa familiar a la generación siguiente de manera exitosa y con el menor coste fiscal posible.

□ RACÓ AGRÍCOLA

Un poco de historia naranjera



LEOPOLDO ARRIBAS

Con motivo de haber donado parte de mi archivo sobre cítricos, en concreto, la colección de revistas del Grupo Levante Agrícola, Agrícola Vergel, y Phytoma y Frutticultura, al Museo de la Naranja, sito en Borrriana, he ojeado algo de lo que he venido escribiendo desde 1969, en que inicié dicha singladura. La pregunta surge así, de pronto: ¿cuándo no ha tenido problemas esta actividad? En dicho año, casi estaba superado ya el problema del cambio de las divisas, pero aún quedaban un sinfín de cuestiones, que todas de una, rompían la cabeza de todos los que, desde el campo hasta que llegaban a su destino, se hacían amargas las naranjas de la época. Y siempre ha habido una constante, a saber, cuando eran bajas de calibre, las pedían más gordas y al contrario. Sin duda,

siendo muy inferiores, los problemas existían y no habiéndolos mayores que la llegada a destino sanas y a tiempo, los problemas se diluían.

En la época en que la exportación se hacía esencialmente en barco, las cuestiones eran mucho más preocupantes porque los mismos eran de regulares para abajo en muchísimas ocasiones. La llegada y aparición de Tensa, primero, y de Transfesa —exclusiva dada por razones políticas—, constituían también verdaderos problemas en este último caso, pues en ocasiones faltaba el vehículo, pero, sin duda, con el transporte terrestre en tren, bajo la preocupación. La aparición del camión en el envío a destino fue un revulsivo de amplia margen, mejorando la venta al dar servicio, y, muy especialmente, la sanidad del propio fruto.

Pasar el calvario de no vender por debajo del precio indicado por la Comunidad Económica Europea en tres mercados un día y superarlo el siguiente, no era fácil, y ello costaba mucho tiempo y dinero en superarlo, hasta

que las cosas mejoraron. Y nada digamos de llegar a la CEE, sin problemas, sin miedo a los niveles de precios, realizando un comercio lógico y natural al que teníamos derecho y que la desgracia de régimen que teníamos era el obstáculo que todo lo impedía. ¿Cuántas veces aludí a que estábamos fuera del lugar que políti-

Nada hay peor que una helada y la prueba de la campaña 2004/2005 lo habrá dejado claro

ca, social y económicamente nos correspondía con daño para nuestras exportaciones agrícolas? Europa, la Europa Unida era nuestro lugar natural en todos los órdenes sociales, políticos, culturales y económicos, pero... seguíamos bajo las condiciones de una guerra que no había finalizado en marzo del 39.

En uno de los trabajos publicados en 1974, preguntaba: ¿La

agricultura se desquita?, porque argumentaba que «...siendo fundamentales, el cargo no se come, los coches no se guisan y consecuentemente, la industria precisa de la agricultura como ésta de aquella», porque el «boom» mundial había tomado un camino, una única dirección. Como si la vida no fuera diversa y complementaria: el olvido, incluso en muchos casos, el desprecio de los gobernantes y de los pueblos. Por la agricultura ha traído las consecuencias que hoy vivimos» Esto, cuando menos, es injusto. Quien está en tal trabajo, debe saber que siempre vivirá en tensión. Si hace frío, porque puede pasarse de la medida, si hace calor, por igual causa. Es decir, de ahí que exista un dicho que viene a decir: «Quien trabaja en fruta, no disfruta».

Pero nada hay peor que una helada, la prueba de la campaña 2004/2005 lo habrá dejado claro, especialmente para aquellos que no las conocían. Pero tiene también otros problemas derivados del auge que se ha disparado en el mundo entero, y especialmen-

te, para nosotros en los países del Mediterráneo, en parte, por la posición dominante que hemos tenido siempre en los mercados. No se olvide que desde que en 1849 que exportamos 9.216 tm. hasta llegar al primer 1.084.537 tm. de envíos al exterior, pasaron 81 años. Comparémoslo con lo que sucede en la actualidad.

Claramente, la producción y comercialización de los cítricos, la llamada citricultura, no ha sido un paseo en lancha, con viento favorable. Esto no justifica en absoluto la actual situación, pero a ella se ha llegado por muchos y diversos factores en los que todos hemos tomado parte.

Y vamos con los datos y las cifras.

Los terceros países: Al 15 de julio corriente, los envíos a este grupo de países se sitúan en 275.497 tm. frente a 231.837 de iguales fechas de la campaña anterior, lo que deja un saldo favorable de 43.660 tm. que él mismo se califica, especialmente en los limones que han más que doblado sus envíos. □